

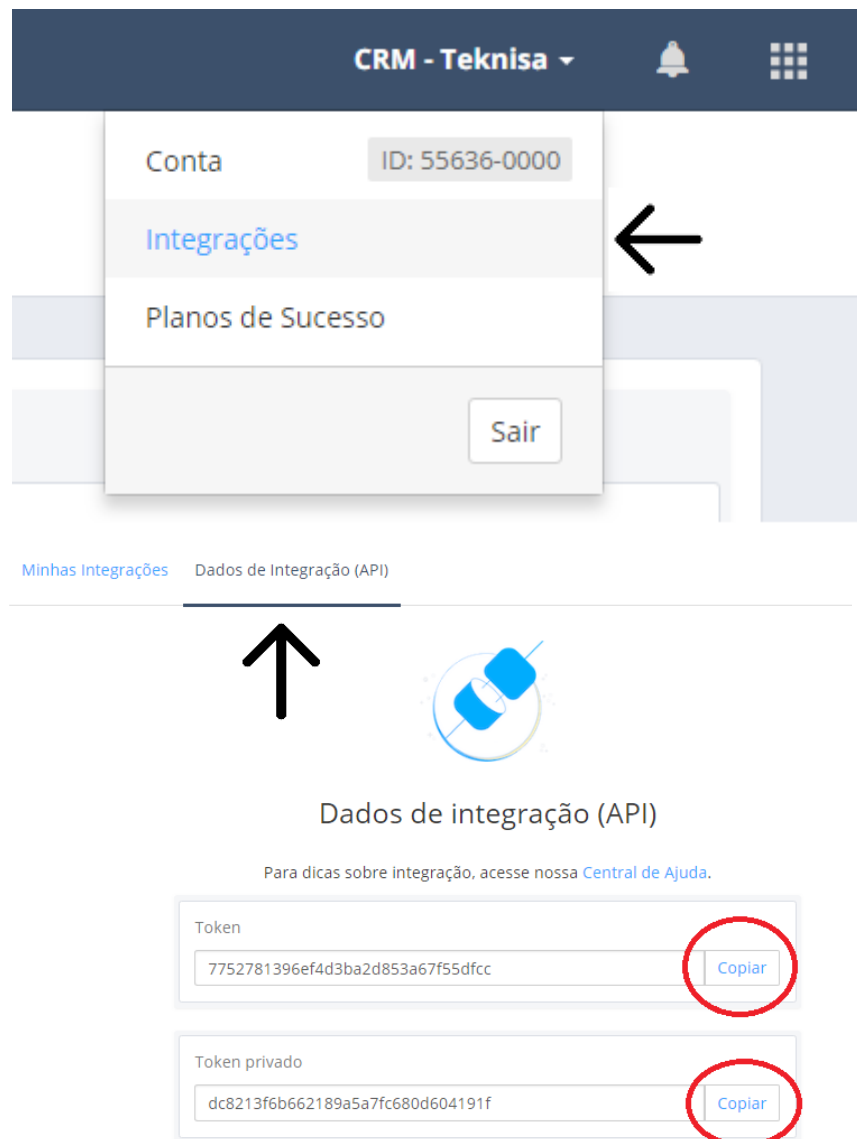
Integração RD Station

O CRM permite integrações de entrada e saída com o RD Station.

Integrações de saída

- Enviar Leads, Prospects e Clientes

Para integrações de saída é necessário preencher os campos 'Token Público' e 'Token Privado', na tela de parametrização. Você pode encontrar estes tokens na sua conta do RD Station, no menu Integrações, veja abaixo:



Após preencher estes campos, você deve também, na mesma tela de parametrizações, escolher um operador para ser o responsável pela integração, este operador poderá enviar os leads, clientes e prospects para o RD. Após preencher estes campos, basta atualizar o sistema e ir até uma das

telas: Lead, Prospect ou Mapa de Prospecção. Para enviar o registro, basta clicar na ação 'Enviar para o RD Station', e preencher alguns campos. Veja abaixo:

Ações

Qualificar

Desqualificar

Converter em Prospect

Enviar para o RD Station ←

← Cancelar

Agora escolha um interlocutor, um evento e se quiser algumas tags para o novo Lead no RD. Lembrando que, como o conceito de Lead para o RD é diferente do mesmo no CRM, o que será exportado como lead, na verdade é o interlocutor escolhido, a empresa(CNPJ, Razão Social, etc) será cadastrada como a empresa deste interlocutor.

Enviar para o RD Station

Evento de Conversão 📌

EXPORT_CRM

Interlocutor 📌

Interlocutor que será salvo como Lead no RD

Tags 📌

× CRM × QUALQUER_TAG

← Voltar

Enviar

● Mudar Funil

Sempre que um lead dentro do CRM for convertido para prospect e/ou atualizado como 'Qualificado' ou 'Desqualificado', seu registro no RD Station mudará de Funil.

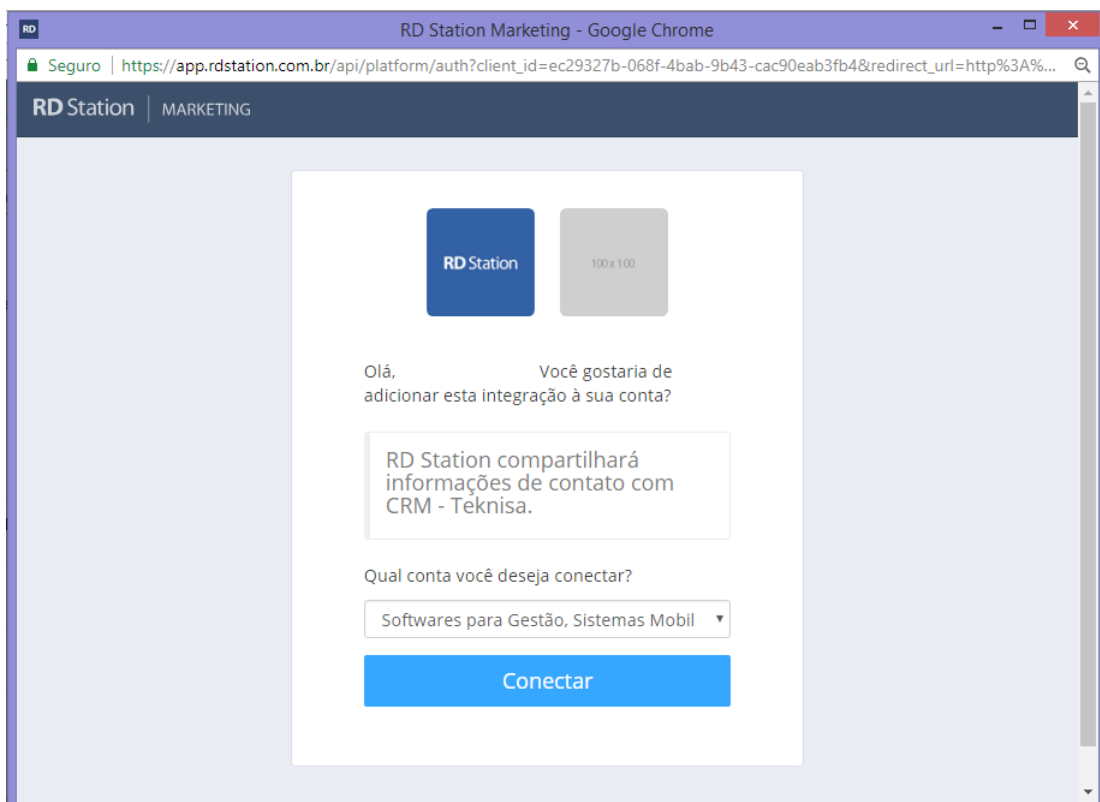
| Registro no CRM | Estágio no funil do RD Station |
|-----------------------------|--------------------------------|
| Lead | Lead |
| Lead Qualificado / Prospect | Lead Qualificado |
| Cliente | Cliente |

- Marcar Venda

Sempre que uma oportunidade for fechada, o registro referente ao parceiro desta oportunidade será atualizado no RD Station, marcando uma venda, com seu valor e resultado baseados no resultado da conclusão da oportunidade no CRM.

- Campos Personalizados

Assim que a parametrização for salva, preenchendo os *tokens*, uma tela de autorização, do RD Station será aberta, e você será redirecionado para o *login* do RD, após *logar*, autorize que o CRM possa conectar com sua conta. Após autorizar, você poderá criar campos personalizados de dentro do CRM para utilizar nos seus leads no RD. Veja:



Campos Personalizados

| | |
|---|---|
| Nome do campo ⓘ ⓘ | Enunciado do campo ⓘ ⓘ |
| <input type="text" value="Exemplo: Idade"/> | <input type="text" value="Exemplo: Qual a sua idade?"/> |
| Tipo de Campo ⓘ | Campo relacionado ⓘ |
| <input type="text"/> | <input type="text"/> |

← Cancelar

Salvar

Após preencher o nome e as outras opções do novo campo, basta salvar para conseguir utilizá-lo nos leads do RD.

Integrações de entrada

- Importação de Leads

As importações de leads do RD para o CRM são feitas através de um *Webhook*, que pode ser configurado dentro do RD Station, veja abaixo:

The image shows a two-part screenshot of the RD Station interface. The top part shows a user menu on the left with 'Integrações' highlighted, and a list of integrations on the right including 'Facebook Lead Ads', 'Integração de formulário', and 'Webhooks'. The bottom part shows the 'Novo Webhook' configuration form with fields for 'Nome' (Integração CRM), 'URL' ({URL}), 'Gatilho' (Conversão), and 'Eventos de Conversão'. A large arrow points from the 'Webhooks' integration in the top part to the 'Criar Webhook' button in the bottom part, and another arrow points from the 'Salvar Webhook' button to the bottom right.

CRM - Teknisa

Conta ID: 55636-0000

Integrações

Planos de Sucesso

Sair

Minhas Integrações Dados de Integração (API)

Adicione novas integrações para agilizar suas tarefas!
Descubra novas possibilidades com as aplicações que você pode conectar diretamente ao seu RD Station. Para buscar novas integrações prontas para o uso, acesse o novo RD Station App Store.

Pesquisar integrações

Facebook Lead Ads
Receba leads gerados nos formulários. Configurar

Integração de formulário
Integre formulários para que as conversões geradas sejam contabilizadas. Configurar

Webhooks
Webhooks oferecem a capacidade de receber atualizações de dados sobre as atividades de seus leads. Configurar

Minhas Integrações Dados de Integração (API)

Criar Webhook

Novo Webhook

Nome
Integração CRM

URL
{URL}

Gatilho
Conversão

Eventos de Conversão

Selecione os eventos de conversão que você deseja enviar para a ferramenta integrada via Webhook. Caso nenhum evento seja definido enviaremos todas as conversões realizadas.

Cancelar Salvar Webhook

O nome do *Webhook* não faz diferença, a URL você pode pegar no mesmo local onde você baixou este documento, e o gatilho tem duas opções:

1 - Conversão

Se esta opção for escolhida, todos os leads que entrarem no RD pelos eventos de conversão parametrizados serão enviados para o CRM. Obs.: Se nenhum for parametrizado, todos serão enviados.

2 - Oportunidade

Já esta opção mandará todos os leads que forem marcados como oportunidade no RD para o CRM.

Além destas duas opções de integração, oferecidas pelo RD Station, você também pode criar regras na parametrização do CRM, no mesmo local onde foram salvos os *tokens*. Veja:

■ Eventos de Conversão importados

Da mesma forma que no RD, só importa os eventos parametrizados.

✓ Regras

Eventos de Conversão ?

×

formulario_1

×

email

×

qualquer_evento

|

■ Domínios de email ignorados

Não importa nenhum lead cujo o email tenha qualquer um dos domínios parametrizados.

Domínios de e-mail ignorados ?

×

@gmail.com

×

@yahoo.com.br

×

@qualquerdominio.com

@|

■ Cargos

Só importa os leads cujo cargo está presente nesta lista. Obs.: Maiúsculas e minúsculas não fazem diferença

Cargos ?

×

Diretor

×

Diretor de Marketing

×

CEO

×

Dono

×

Proprietário

■ Lead Scoring

Só importa os leads cujo score esteja dentro dos selecionados.

Lead Scoring ?

A

B

C

D

A e B estão selecionados.

OBS.: Para não utilizar uma regra, basta deixar o campo correspondente a ela vazio.

Conversões padrão

O CRM gera algumas conversões automáticas dentro do RD Station, baseado em ações sobre os cadastros:

- Conversão Lead – Prospect
 ‘Cadastro Convertido em Prospect no CRM’
- Conversão Prospect – Cliente
 ‘Cadastro Convertido em Cliente no CRM’
- Lead enviado pela primeira vez do RD Station para o CRM
 ‘Cadastro criado no CRM’
- Lead enviado mais de uma vez do RD Station para o CRM
 ‘Cadastro evoluído no CRM’
- Oportunidade aberta no CRM
 ‘Oportunidade gerada pelo CRM’
- Oportunidade fechada no CRM
 ‘Venda gerada pelo CRM’